

No.090

Sep.25
2020

JIPS DIRECT

NEWS LINE

証券会社関連の動向 01

証券関連業務に関する行政の動き 01

JIPs LINER

導入事例のご紹介

対面顧客向け「口座開設ペーパーレス」サービス
～木村証券株式会社様～ 02

PICK UP TOPICS

ー証券トレンドー

初の大学債となるか ～ 東京大学が40年債発行を準備 04

JIPs FOCUS

更に進む顧客本位の業務運営 ～ 金融審議会報告書より 05

NEWS LINE | ビジネスニュース

◆ 証券会社関連の動向

**投資助言
高度化** **SMBC日興証券は、投資戦略助言を高度化
するため専門組織を新設(9/9)**

ー顧客から投資助言料などを得る「フィー型」のビジネスを強化へ

**対面
ロボアドバイザー** **岡三証券は、ロボアドバイザーの対面提案を
開始(9/7)**

ーウェルスナビの資産運用サービスを、全支店で提供へ

**貸株
データ** **IHS Markitと東証は、両社の上場日本株に
関する貸株データ・取引データなどを統合し、
新たなデータベースを作成へ(9/7)**

ー新たなマーケットデータソリューションを提供へ

**サイバー
攻撃** **ニュージーランド証券取引所がサイバー攻撃
を受け、4日間連続取引を一時中断(8/28)**

ー海外から分散型サービス妨害(DDoS)と呼ばれる攻撃を受け、接続障害

**海外
支援** **日本証券金融は、インドネシア証券取引所グ
ループの証券金融会社へ出資(8/25)**

ー初めての海外企業への投資で、インドネシアでの信用取引の拡大を目指し、現地での貸借業務普及に取り組む

IEO **コインチェックは、仮想通貨での調達IEO(イニシ
アル・エクスチェンジ・オファリング)を計画(8/25)**

ーマンガアプリ配信のLink-Uなどが立ち上げた共同出資会社と10億円の調達を目指す

**コロナ
債** **三菱UFJフィナンシャル・グループは、新型コ
ロナウイルスへの対応を主目的とした社債を
個人向けに発行(8/22)**

ー中小企業や、病院、製薬会社への融資資金として最大1,500億円の発行を予定

◆ 証券関連業務に関する行政の動き

・令和2年度 金融行政方針について(8/31)

ー以下、金融資本市場関係部分

▶海外金融機関・専門人材の受入れを促進するため、金融行政プロセスの英語化や登録手続きの迅速化を進める。税制を含めたビジネス環境の改善策を検討する

▶企業がコロナ後の経済社会構造に向けた変革を主導できるよう、コーポレートガバナンス・コードの見直しを行う(デジタル・トランスフォーメーションの進展にどう対応するか等、企業と投資家の間での建設的な対話のあり方を検討)

▶成長資金の円滑な供給を図る観点から、取引所における市場構造改革の推進や取引所外の資金の流れの多様化など、我が国資本市場の機能・魅力の向上策を検討する

・「国内運用会社の運用パフォーマンスを示す代表的な指標(KPI)に関する調査」の公表について(8/25)

ー以下、データ分析概況

▶アクティブ運用を主体にする独立系運用会社の一部や、DC専用とつみたてNISA対象ファンドでは、シャープレシオ平均がプラスとなっている分類もあり、健闘が目立つ

▶5年以上運用しているファンドでは、2019年度末の全ファンドの残高は5年前に比べて、20兆円あまり減少。インデックス型は全体で2兆円弱増加した一方で、アクティブ運用型で残高が大幅な減少 等

ー2019年度末時点の全ファンドではアクティブ型の信託報酬平均1.45%に対し、インデックス型の平均は0.4%と3分の1の水準

◆ 導入事例のご紹介 対面顧客向け「口座開設ペーパーレス」サービス ～木村証券株式会社様～

木村証券株式会社様(以下、木村証券様)は、創業127年に亘り、お客様との信頼関係を第一に地域に根差した歴史ある証券会社です。

今回は、堀様(取締役管理本部長)と長縄様(総合企画室次長)に、導入の経緯や所感、導入後の効果等についてお伺いしました。なお、導入事例を次頁でご紹介します。

Q. 「口座開設ペーパーレス」サービスの導入に至った背景、経緯についてお聞かせください

A. 証券口座の開設に関わる手続きは、取扱商品の増加や、制度変更に伴って年々必要書類が増え、手続きの煩雑さが課題になっていました。対面証券会社として、口座開設のペーパーレスはあまり事例もない状況でしたが、お客様の利便性向上や営業員の事務手続きの省力化のために思い切ってJIPの「口座開設ペーパーレス」サービスの導入に踏み切りました。



本社ビル

Q. 導入効果についてお聞かせください

A. これまでは、営業員がお客様のもとへ口座開設申込書類一式を直接持参して手続きを行うケースが多い状況でした。書類の多さから一部書類の持参漏れや、書類が折れ曲がっていた等でご迷惑をお掛けすることもありました。また、お客様は高齢者が多く、複写式の書類だと筆圧が弱い方もおり、2枚目以降が薄く書き直しになるケースもありました。そのうえ、氏名・住所などの情報を何枚もご記入いただかなければならない場面もあり、お客様から手続きに関する苦言を多数いただいております。

しかし、現在はこのような課題が完全に無くなりました。タブレットを使い申込手続きを行うので、本人確認書類も事前にお客様にコピーをお願いする必要も無くなり、カメラ機能を用いてその場で情報を取り込むことができるようになりました。その結果、人為的なミスが無くなり、また、お客様が手続きに時間をかけることなくスムーズに完了させることができるという効果は大きかったと考えています。

実際に、営業部門からは「率直に便利になった」という感想があがっています。また、導入後に次のようなケースがあったと報告がありました。『相続手続きのために親族の方を訪問した際に、証券口座の話題になり、すぐにその場でタブレットを使い開設申込を受け付けることができた』とのこと。これは、サービス導入の効果もあり一瞬のチャンスをつかみ取ることができた好例だと思います。

一連の事務手続きに関するメリットを多数実感していますが、訪問先での事務手続きに要する時間が短縮され、限られた時間の中で他の話題に振り向ける時間を増やすことができたのが、今回導入した「口座開設ペーパーレス」サービスの一番の効果ではないかと評価しています。



長縄次長

堀取締役

Q. 今後、JIPやJIPのサービスに期待することがあればお聞かせください

A. わたしたち木村証券は明治26年創業以来、愛知県を中心として地域に根差し、常にお客様との対話から丁寧なサービス提供を心掛けてきました。現在のコロナ禍において、お客様との対話の仕方も変えていかざるを得ないと考えています。

時代の変革に合わせて、スマホやタブレットなどを活用し、新しいIT技術を取り入れ、お客様と対面での商談が不可能な場合でも、営業員を身近に感じられるような新しいサービスを生み出せないか、JIPと一緒に考えていきたいと思っています。

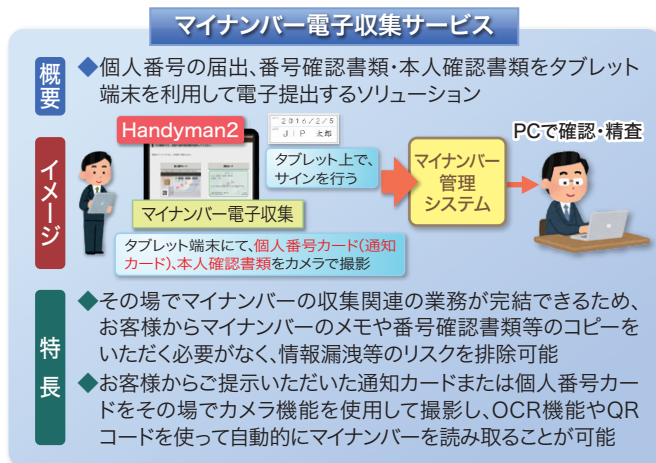
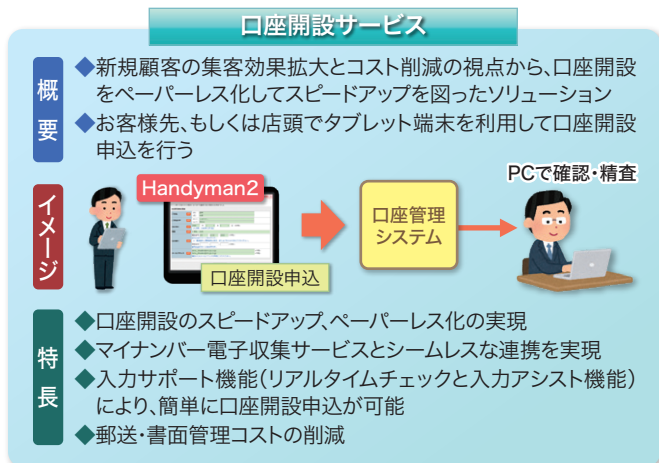
木村証券様、取材にご協力いただき、ありがとうございました。

導入事例

この度、木村証券様では、お客様の利便性向上や営業員の事務手続きの省力化のために、JIPの「口座開設ペーパーレス」サービスの導入に踏み切りました。これにより、できる限り紙媒体を減らし、お客様の利便性向上や営業員の事務手続きの省力化の実現を目指しました。

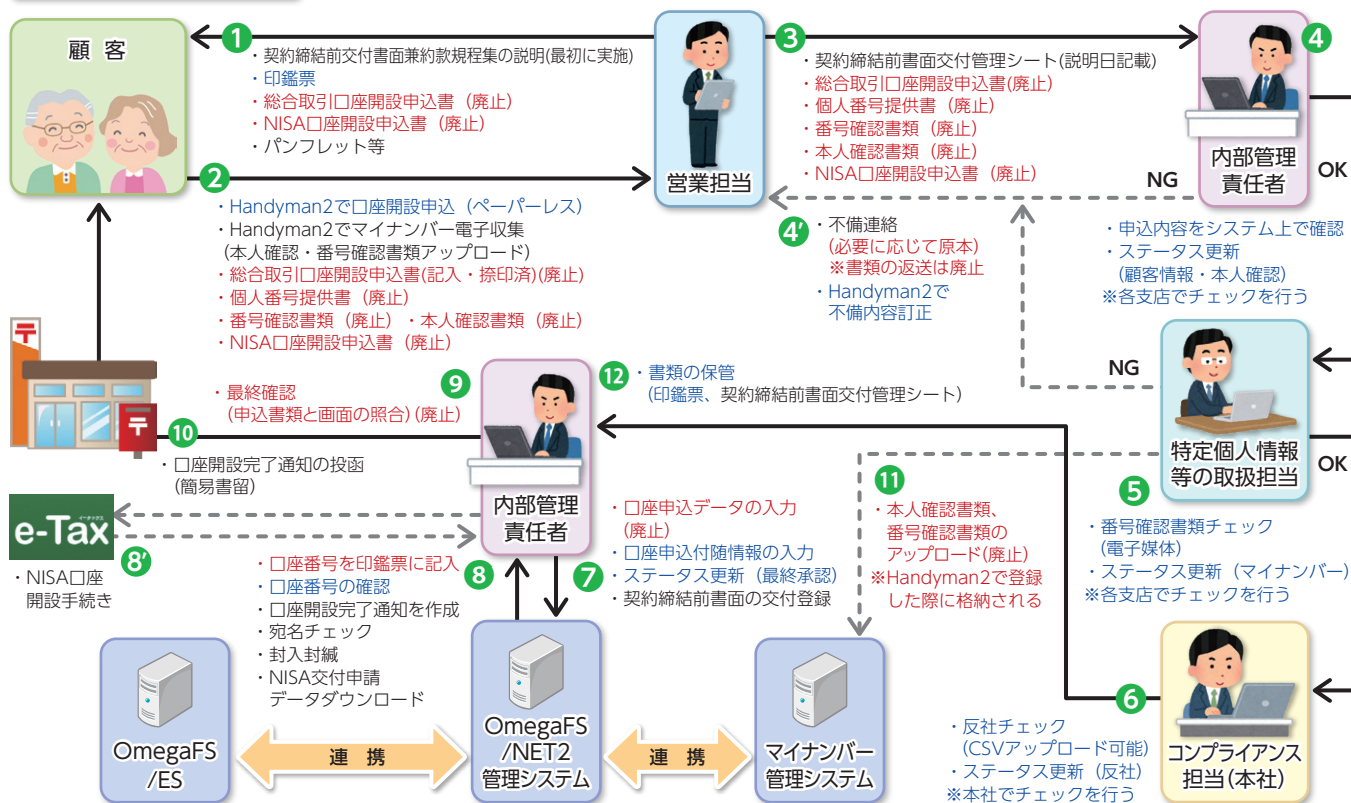
1 実現手段

- (1) 投資家からの口座開設申込は、「Handyman2／口座開設サービス」を利用する
(2) 本人確認書類、番号確認書類の受入は、「Handyman2／マイナンバー電子収集サービス」を利用する



2 実現フロー

黒字：現行運用を継続 赤字：現行運用が廃止、または改善 青字：新規運用



3 導入効果

- (1) 口座開設キット等の作成コスト、郵送コストの削減
(2) データ入力や精査業務の作業時間の削減
(3) 投資家様の口座開設申込負担の軽減(氏名、住所等の複数回記入の撲滅)
(4) 紙媒体でのやりとりが無くなり、紛失リスク・情報漏洩リスクが低減

4 今後の取り組み

更なる利便性向上や運用負担軽減(自動化)を目的として、以下を検討していくことを予定しています。

- (1) SakSak口座開設へのバージョンアップ (3)既存顧客の口座情報変更のペーパーレス受付
(2)口座開設フルペーパーレスサービスの導入 (4)eKYCの導入等

◆ 初の大学債となるか ～ 東京大学が40年債発行を準備

東京大学が初めての大学債を発行する準備に入った。大和証券が主幹事となり、今年10月にも40年債で200億円発行される予定で、格付けは格付投資情報センター(R&I)がAA+、日本格付研究所(JCR)がAAAとなる。この大学債発行の背景については、6月19日に閣議決定された改正国立大学法人法施行令により、大学債発行の資金使途が緩和されたことが影響している。これまで国立大学による大学債は、付属病院や学生寮など償還財源の裏付けがある施設整備に限られていたが、先端的な教育研究の施設や設備等のためにも使うことが可能となった。

私立学校法人などで発行している学校債は、施設整備事業などに利用されるが、学生の父母・親族や卒業生など内部関係者に限定した消費貸借契約に基づく借入金とみなされ、利払いや償還金が寄付されるようなケースもあり投資対象となる債券とは言い難い。大学債発行に向けた動きとしては、2001年6月の文部科学省通達で、学校債の募集対象が一般人に広げられ、2003年2月には法政大学が開かれた大学のイメージアップ戦略として、学校法人として初めての格付けAA-をR&Iから取得している。また、2007年9月施行の金融商品取引法においては、学校債は有価証券として定義されている。

東京大学が発行を予定する債券は、大学債と呼称されており、格付機関が公表している格付理由の概要を下左表に示した。基本的には、政府系機関(ソブリン)債としての格付手法に加えて、企業や学校法人の格付手法も加味され、公認会計士の監査済みである決算書類が利用されている。2019年3月期の貸借対照表(概略)を下右表に示した。損益計算書の経常収益は2,344億円で、その主な内訳は、運営費交付金収益が762億円、附属病院収益

が495億円、受託研究収益が373億円、事業料収益が139億円、共同研究収益が97億円などとなっている。なお、R&Iが公表している学校法人の格付方法(2018年6月)では、財務リスクに加えて、学校法人としての個別リスクとして①学校法人としての存続基盤(社会的評価や立地など)②学生志願状況(併願の影響を除いた実志願者数)③教育の中身と成果(学修成果に関するエビデンス、就職実績)④経営力とガバナンス(全学的な立場、経営的な立場で改革を進める体制)を重視している。

実際の発行にあたって今後注目されるのは、東京大学40年債の発行条件である。日本国債の40年債利回りは8月末時点で0.6%を少し超えた程度で、30年債(利回り0.6%弱)と殆ど変わらない。格付けはソブリン物と同じで、当初は発行量が少なく流動性は国債などと明らかに異なるため、どの程度のスプレッド(国債利回りに対する上乗せ金利)が付くのか注目される。また、担保は国立大学法人法では新たな施設にしか付けられないため、現在の銀行借入と同様の無担保債と見られるが、何らかの財務制限条項(純資産の維持や負債比率など)などが付加されるか否かが投資家にとって興味深い点だ。なお、海外事例では、オックスフォード大学が100年債を2017年に約1,000億円発行しており、社会的価値や知的財産などの無形資産をアピールすることで投資家の人気を集めたようだ。また、ケンブリッジ大学も2018年に約840億円発行している。

東京大学債は、金融商品取引法上の有価証券である学校債の最初の発行となる。明治大学や近畿大学、九州大学など他に10校以上が既に格付けを取得しており、発行者である東京大学が投資家への情報開示や発行プロセスのモデルとなることも期待されるところだ。

格付理由の概要

格付機関	R&I	JCR
格付け	AA+ (安定的)	AAA
格付公表日	2019年9月19日	2020年7月31日
格付理由	研究力に優れる大学院は国内最多の学生数を擁し、法人全体でみた資産、収益面では群を抜く存在	日本の高等教育・研究を牽引し、世界的にも高い競争力を有する
	政府と国立大学の緊密な関係は今後も揺るがない政府系機関としての評価をベース	国立大学法人は国の高等教育政策を直接担う
	民間企業からの受託研究や受託事業の件数・金額はともに年々増加基調	年々国内外の産業界との連携規模や範囲を拡大させ、外部資金獲得力の強化が進んでいる
	意思決定の透明化などガバナンス面での配慮	臨床研究中核病院や特定機能病院、さらには医師養成機関として重要な役割を担う
		国による運営費交付金と自主財源を加えた範囲内で事業を実施するため、構造的に収支が保ちやすい

2019年3月期 貸借対照表(概略)

固定資産		固定負債	
有形固定資産	1兆2,499億円	資産見返負債	1,075億円
土地・建物・施設など		長期借入金	479億円
無形固定資産		長期PFI債務	147億円
特許など	15億円	その他	167億円
投資その他	333億円	流動負債	
		寄付金債務や未払金など	1,128億円
流動資産		純資産	
現預金など	1,398億円	資本金	1兆452億円
		政府出資金	
		資本剰余金	151億円
		利益剰余金	645億円

◆ 更に進む顧客本位の業務運営 ～ 金融審議会報告書より

■ 顧客本位の業務運営の進展と深化

■ 現状について(直近のモニタリング状況等から)

■ リテール営業現場の何を変えるのか

■ 個人向け投資サービスに進化をもたらす可能性について

■ 顧客本位の業務運営の進展と深化

2017年3月に「顧客本位の業務運営に関する原則」(以下、FD原則)が策定・公表されてから3年以上が経過し、8月5日に同原則の一層の進展を目的に金融審議会で議論され報告書が公表された。現在、FD原則を採択し、取組方針を公表した金融事業者は1,925社(2020年3月末時点)、その内、自主的なKPI公表は990社、共通KPIの公表は380社となっている。

金融審議会における金融機関や証券会社などの今までの取り組みに対する評価では、顧客の投信平均保有期間の長期化や積立投信の利用率上昇などで徐々に成果が出ている部分もあるが、日本郵政グループの金融商品の不適切販売問題など、未だ顧客利益より業者利益を優先する事例が指摘されていた。そのため、原則の実効性を高めるため、具体的内容の充実や新たな方策の導入を必要としている。示された方策(FD原則の具体的内容の充実)は、次のとおり。

●原則4【手数料等の明確化】および原則5【重要な情報の分かり易い提供】

新たな制度として商品比較が容易となるような定型の「重要情報シート」の導入が、ネットでの販売も含めて望ましいとされた。

●原則5【重要な情報の分かり易い提供】

新たに販売・推奨を行う金融商品の組成に係わる金融事業者が、販売対象として想定する顧客属性も重要な情報に追加された。

●原則6【顧客にふさわしいサービスの提供】

商品提案力の向上とフォローアップを目的に、新たな注記として、顧客のライフプランを踏まえた目標資産額や、安全資産と投資性資産の適切な割合を検討して提案を行うことや、提案は代替商品と比較して行うこと、適切なフォローアップを行うことなどが追加された。

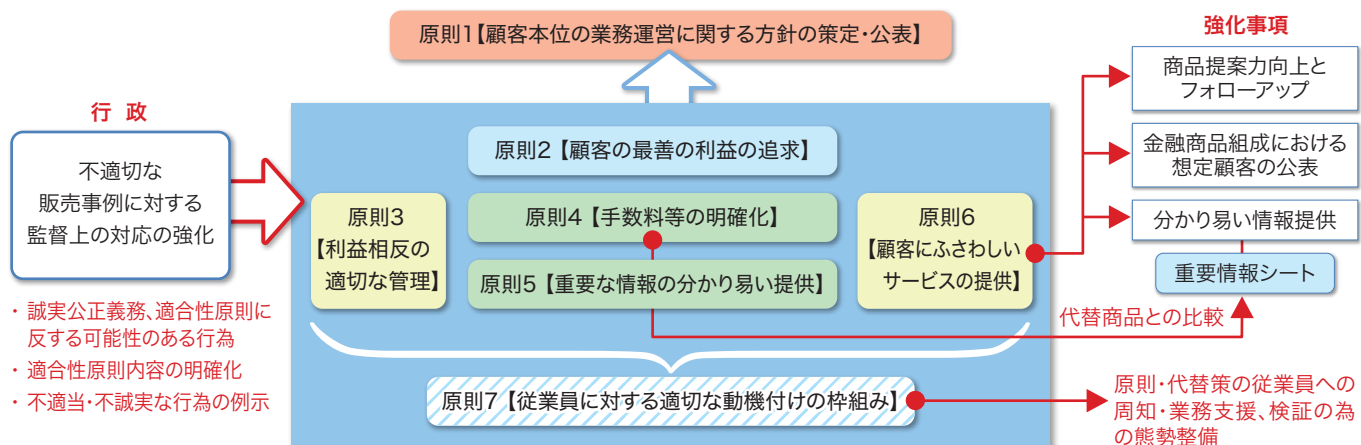
報告書においては「重要情報シート」のフォーマット例が具体的に示されており、個別商品内容を7項目に渡って示す必要がある。例えば、商品等の内容では、仕組み債や外貨建て商品など複数の金融商品・サービスを複合したものなら、個別での購入の可否を示す必要がある。また、記載内容とは別に、投資家側の質問例が示されており、商品等の内容においては、この商品を薦めるのにふさわしい根拠、フォローアップの有無、リスクと運用実績においては、相対的にリスクが低い類似商品の有無、費用においては、投資額に応じた実際の手数料やより負担の少ない類似商品の有無、換金・解約の条件については、具体的な制限や不利益、営業者と顧客の利益相反については、その具体的内容や影響が含まれるべきである等が示されている。

●原則7【従業員に対する適切な動機付けの枠組み】

新たな注記として、各原則の周知とともに、従業員の業務(顧客への商品提案や提案理由の説明、販売後のフォローアップ等)を支援・検証するための体制整備が求められている。

顧客本位の業務運営の更なる進展(イメージ)

※赤矢印は、主な強化策内容

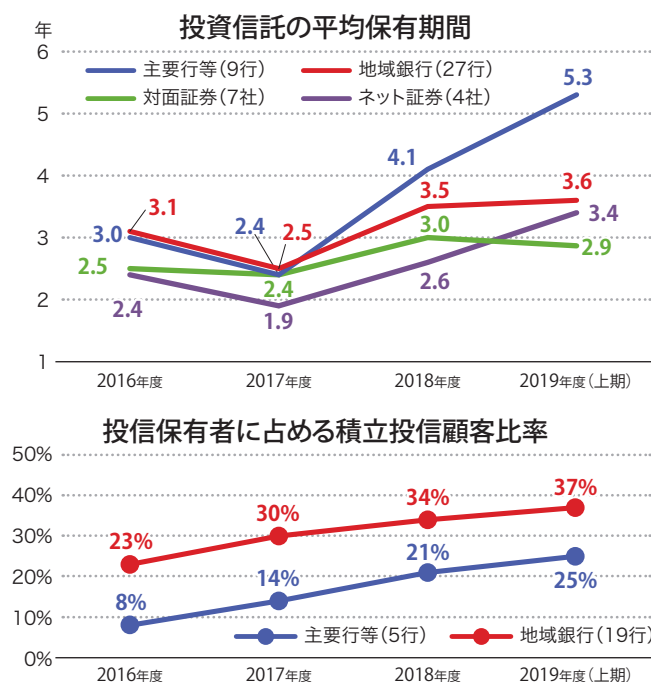


■ 現状について(直近のモニタリング状況等から)

2017年3月からのFD原則と自主的なKPIの公表、2018年6月からの共通KPIの公表により、証券会社や金融機関などの顧客本位の業務運営の見える化が図られてきた。直近の行政によるモニタリング結果公表(金融庁2020年7月)などからその現状を見ていきたい。

＜評価されていること＞

報告書で評価されていた投資信託の保有期間や積立投資の利用向上については、モニタリングでも実数をもって公表されている(下図)。



投資信託の保有期間が長くなったことで、個人の資産形成上で運用成果を上げる可能性が高くなり、積立投資の推進が投資による老後資産形成上は有効とされている。モニタリングではリスク性金融商品販売における顧客の裾野拡大として、ネット証券での投信保有顧客数の大幅増加が示されている。2016年度を100として、2019年度上期まで177となっていることが公表されているが、ネット証券会社の直近業績を見ると、今年度第1四半期ベースにおいても投信保有顧客数及び積立投資利用者数は大きく伸びているようだ。なお、FD原則の導入やつみたてNISA・iDeCoの推進において、投資家コストの低下圧力が掛かっている。ただし、投資信託の販売手数料において、主要行や地域銀行などは2016年度の2.1%程度から2019年上期には1.5%前後まで下がっているが、大手証券等では同期間2.3%から2.5%に上昇している。このことについては、取り扱う商品の違いや、サービスの質との関係もあると指摘されている。

＜評価されていないこと＞

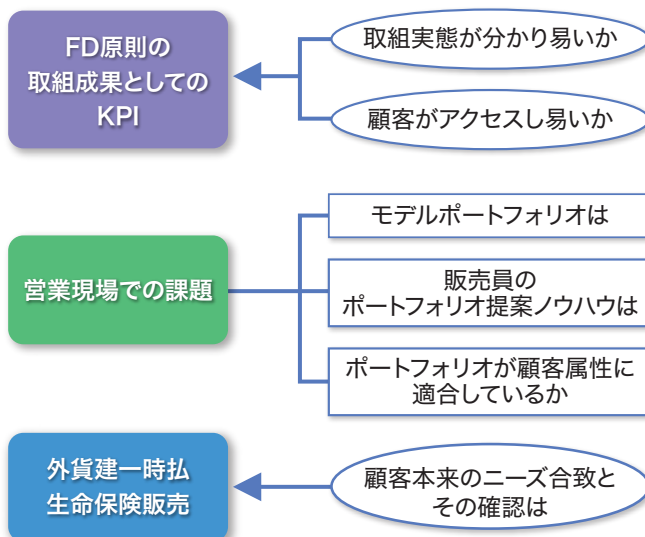
モニタリングにおいては、主要行等10行、地域銀行26行及び証券会社13社における営業現場での課題として、以下のことが挙げられた。

- ・ 分散投資のベースとなるモデルポートフォリオ(顧客属性を踏まえた長期分散投資の基準となる商品カテゴリーの組み合わせ)がなく、顧客宛提案が個々の販売員の技量や感覚に委ねられており、販売員間で提案内容や質にバラツキが生じている
- ・ 研修等により分散投資の重要性は理解しているが、ポートフォリオ提案を行うための具体的なノウハウを十分に有していない販売員が多く見られる
- ・ 適合性判断の社内ルールは、商品単体のリスクと顧客属性の適合性確認の規定に留まり、顧客の分散投資ポートフォリオが顧客属性に適合しているかとの観点には達していない

行政としては、FD原則への取組成果の見える化として、自主的及び共通KPIを求めているが、2020年3月末時点で、KPI公表は全体の61%となっており、自主的KPIでも概念的なものが優先されて具体的な成果が分かり易いものが限定的である状況が指摘されている。加えて、一般の顧客が取組方針やKPIの公表ページにアクセスしやすいように配慮されている事例も限定的なようだ。

報告書・モニタリング双方では、外貨建保険が取り上げられているが、これは外貨建一時払生命保険への国民の相談件数が増加しており、FD原則導入後は投資信託の回転売買のようなことは無くなったものの、地域銀行では顧客のリスク性金融資産残高の6割を占めている状況が一部での販売方法も含めて問題視されている。

FD原則取り組みへの課題



■ リテール営業現場の何を変えるのか

個人投資家相手の金融商品・サービスの営業現場において、FD原則の進展・深化が、何らかの変化を起こす可能性について考えてみたい。

まず、FD原則表明会社(1,925社)のうち共通KPI(380社)公表は2割弱となっている。運用損益別顧客比率、投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターンとリスク・リターンを公表することの効果は、銀行や証券会社などの投資信託販売会社において、顧客の収益を重視するということの定着に大きく寄与している。ただし、販売会社の顧客収益プラス比率を順位付けで公表することによりあまり意味があるとは思えない。理由は、販売各社によって顧客層が異なり、顧客の投資目的や市況・販売商品内容の違いなど一律の比較が適切とは言い難いからである。

次に、8月の報告書における重要なキーワードに、「重要情報シート」・「適合性原則内容の明確化」・「フォローアップ」があり、今後の営業現場に与える影響が大きいと考える。

1. 定型フォームが示されている「重要情報シート」

販売会社の営業体制を示し、勧誘する商品の内容と目的を明確化し、代替投資手段まで投資家に伝えるものだ。既に、金融商品の販売に際して必要な書類として契約締結前交付書面(販売会社)や目論見書(投資信託の組成会社)があるが、この「重要情報シート」への新たな対応は、対面・ネット係わらず金融商品販売者全てが求められる。

2. 販売会社による「適合性原則内容の明確化」

具体的には、以下3つが行政の監督指針に加わる可能性がある(6月発行の米国の最善利益規則や欧州のMiFID IIでも同様の規則あり)。

- ①金融商品・サービスの内容を適切に把握すること
- ②顧客の属性・取引目的を的確に把握すること
- ③金融商品・サービスの内容が顧客属性・取引目的に適合することの合理的根拠を持つこと

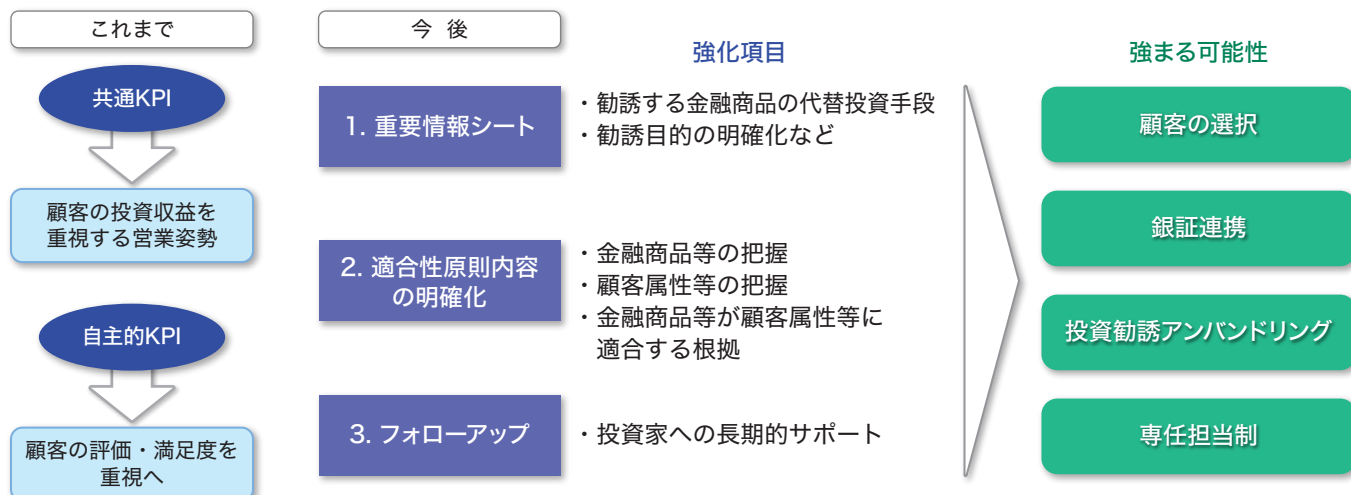
「重要情報シート」では、商品組成に携わる事業者が想定する購入層(投資家区分)を示す必要があるため、顧客属性＝投資家区分については商品間の比較が容易になるように、顧客属性を区分するための着眼点や項目を自主規制団体に定めるべきではないかとの指摘が報告書においてなされている。

3. 「フォローアップ」

顧客のライフプランに合わせた支援が必要とされている。これは、販売会社に顧客資産に対する長期的サポートを求めるものだ。

以上のことは、結果的には銀行や証券会社の営業現場において、顧客を選択していくことが顕著になるのではないだろうか。また、ポートフォリオ提案が求められることや、ライフプランに応じた商品提案や運用資産管理など顧客資産全体の把握が販売会社にも必要となることから、一層の銀証連携若しくは疑似銀証連携(資本関係がない業務提携)が進む可能性も高いと推測する。なお、不動産を資産管理の中でどう扱うかは、金融商品販売会社として課題となりそうだが、同時に不動産資産流動化まで睨めば、新たな可能性も見えてくる。いずれにしろ、営業現場において必要とされる専門性は増えていくため、社内外を含めた分業が顕著になる可能性があると考え、投資勧誘分野におけるアンバンドリングも進む。また、証券会社では富裕層などを対象に、長期に渡り顧客をサポートする専任担当制などが進むかもしれない。

FD原則が変わるリテール営業



■ 個人向け投資サービスに進化をもたらす可能性について

今後、証券会社や金融機関などのFD原則が更に推進されることで、個人向け投資サービスが進化する可能性について考えてみたい。

これまで、顧客本位の業務運営の取り組みでは、金融商品の販売者として顧客利益を優先することが定着し、投資家のコストも低下してきた。次なる段階においては、広義の投資助言的な投資家への対応が求められる部分が多くなると予想する。金融行政としても、個人のライフサイクルやライフスタイルに合わせた金融商品・サービスの提供を証券会社や金融機関に求めている。

これに業者として対応するためには、顧客個々の資産状況をデータ分析しシミュレーションを行い、幾つかのモデルポートフォリオを想定する顧客層に合わせてパターン化しておくようなことが考えられる。販売する金融商品に対しても、投資家への代替投資手段・代替商品の情報提供が求められるので、関連商品情報を独自に分析・シミュレーションしデータ化することが望ましい。

今後、金融商品の組成者（運用会社等）から想定する顧客層が示される予定（重要情報シート）である。証券会社や金融機関が、販売者として顧客区分を独自に細分化し、それに適合したモデルポートフォリオや代替投資手段を顧客に示していくことの重要性が更に増すと予想するが、これらの投資関連ビックデータ整備には、情報ベンダーやデータ処理会社などが協働で係わっていくことも考えられる。

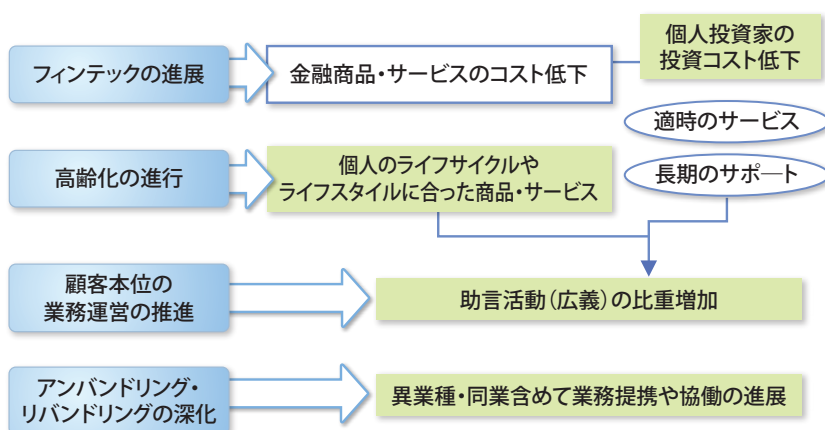
以上は、個人投資家層を個人トレーダー層・資産運

用層・資産形成層に分けた場合、主に資産運用層を対象とするケースで有効ではないかと考える。勿論、FD原則は投資家全般に及ぶ。例えば個人トレーダー層では、株式やETF・デリバティブ・FX取引・暗号資産などの取引において、取引の最良執行に関する取り組みや店頭取引における利益相反行為の管理などが、今後の顧客本位の業務運営として強化される可能性がある。また、資産形成層におけるつみたてNISAやiDeCoなどの少額継続投資において、重要情報シートや適合性の厳格化などについて、資産運用層と同様に行う必然性には疑問が残る。

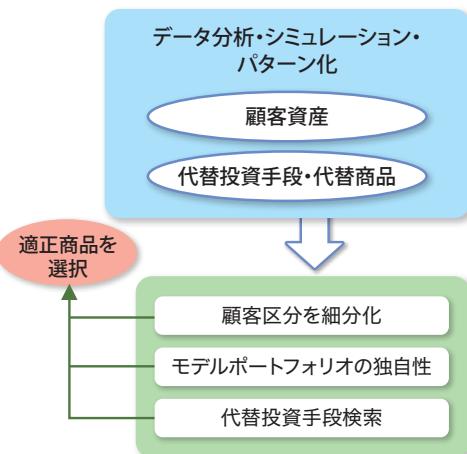
自主規制団体において顧客属性を区分するための項目が検討されるようだが、個人投資家において最も重要なリスク管理については、個々の年齢・金融資産・投資金額・収入などによって大きく異なってくる。例えば、同じ50万円の投資型クラウドファンディングでも、金融資産1億円と同500万円の個人ではリスク許容度が大きく違っている。投資家個々のリスク許容度に合わせた属性議論が進むことにも期待したい。

最後に触れておきたいのは、個人向け投資サービスもやはり他の産業と同じようにデジタルトランスフォーメーション（DX）の波に晒されていることだ。顧客資産や取引は既にデジタル化されており、パターン化やシミュレーションは容易である。これにAIの利用が進めば、自社のビジネスに適した顧客区分やモデルポートフォリオは、リアルで把握することも可能となり、更なる進化が期待されるだろう。

個人向け投資サービスの変化（証券会社等）



個人向け投資サービス進化の可能性



【編集・発行】日本電子計算株式会社 証券事業部

URL <https://www.jip.co.jp/> 〒102-8235 東京都千代田区九段南1丁目3番1号

【お問い合わせ・ご要望】TEL:03-5210-0153 FAX:03-5210-0221

E-mail shoken_contact@cm.jip.co.jp

Trusted Global Innovator

NTT DATA Group

NTT DATA